

Л.В. Наркевич, К.А. Горох
Белорусско-Российский университет
Могилев, Республика Беларусь

УПРАВЛЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ ЗА СЧЕТ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ФАКТОРИНГА И СИСТЕМЫ «СПОНТАННОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ»

В статье произведен расчет целесообразности внедрения в практику финансовой деятельности транспортных предприятий факторинговых операций и системы «спонтанное финансирование».

Ключевые слова: дебиторская задолженность, факторинг, «спонтанное финансирование», ABC-анализ, эффективность.

Для осуществления эффективного управления предприятием важно не только в короткие сроки вернуть средства, но и не допускать в будущем увеличения дебиторской задолженности выше установленных пределов.

Дебиторская задолженность должна четко контролироваться и управляться, так как при нарушении договорных обязательств (несвоевременная оплата за пользование услугами заказчиками) предприятие может потерять свою деловую репутацию, что в дальнейшем приведет к ухудшению финансового состояния предприятия [2].

Объектом исследования является ОАО «Могилевоблавтотранс». Руководству ОАО «Могилевоблавтотранс» необходимо распределить ответственность между финансовой и юридической службами для управления дебиторской задолженностью. Необходимо не только распределить ответственность между подразделениями, но и описать действия всех занятых в управлении дебиторской задолженностью сотрудников. Пример регламента управления задолженностью приведен в таблице 1.

Таблица 1

Регламент управления дебиторской задолженностью

Этап управления дебиторской задолженностью	Процедура управления	Ответственное подразделение
Критический срок оплаты не наступил	Заключение договора. Выставление счета. Уведомление о сумме и расчетных сроках погашения дебиторской задолженности. За два дня до наступления срока оплаты необходимо по телефону / e-mail напомнить контрагенту об окончании периода отсрочки	Отдел экономики и финансов

Просрочка до 7 дней	Направление предупредительного письма о начислении штрафа	Отдел экономики и финансов
Просрочка до 30 дней	Начисление штрафа	Бухгалтерия
Просрочка более 30 дней	Официальная претензия заказным письмом. Подача иска в суд	Юридический отдел

В положении об оплате труда следует разработать принципы вознаграждения сотрудников отдела экономики и финансов, бухгалтерии, юридического отдела в части своевременно погашенной дебиторской задолженности и ответственность за нарушение сроков, если они превышены по их вине.

Также для повышения эффективности управления дебиторской задолженностью на предприятии необходимо провести ABC-анализ ранжирования дебиторов [2]. Результатом такого анализа является распределение дебиторов предприятия по девяти группам (табл. 2).

Таблица 2

Группировка просроченной дебиторской задолженности

Объем продаж, р.	Среднее время просрочки, дни		
	До 7 (С)	До 30 (В)	Свыше 30 (А)
Высокий (А)	№ 1.ОАО «Мозырьпромстрой»	№ 2. ЧТПУП «Аникрон-Бел»	№ 3. ОАО «Щедринское»
Средний (В)	№ 4. ООО «Афелд Групп»	№ 5. ОАО «Пиревичи»	№ 6. ООО «Ленгидпромстрой»
Малый (С)	№ 7. ОАО «Бобовский»	№ 8. КСУП «Мормаль»	№ 9. ЧП «Папоротное»

Группировка дебиторов по критерию инкассации долгов представлена в таблице 3.

Таблица 3

Группировка дебиторов по критерию инкассации долгов

Группа дебиторов	Кредитная политика
Группа № 1	предоставление услуг в большом объеме, клиенты группы могут рассчитывать на льготные условия продаж
Группа № 2	предоставление услуг в большом объеме, небольшая задержка платежа
Группа № 3	предоставление услуг в большом объеме, высокая задержка платежа
Группа № 4	клиенты, обеспечивающие предприятию стабильные продажи
Группа № 5	клиенты, обеспечивающие предприятию стабильные продажи, однако необходим контроль за движением возникающей задолженности
Группа № 6	клиенты со стабильными продажами, для которых характерна высокая задержка платежа
Группа № 7	предоставление услуг в небольшом объеме, для максимизации дохода необходимо предложить потребителям ценовые скидки
Группа № 8	предоставление услуг в небольшом объеме, необходимо стимулировать продажи
Группа № 9	предоставление услуг в небольшом объеме, высокая задержка платежа

АВС-группировка дебиторской задолженности осуществляется по критериям суммы и срока долга [2].

Для групп дебиторов № 1, № 7 и № 8 можно разработать систему скидок для ускорения оборачиваемости и максимизации дохода.

При заключении договоров на предоставление услуг преимущественной должна стать предоплата, а по договорам предоставления услуг – отсрочка платежа. Мероприятие направлено на преодоление тенденции, которая сложилась в настоящий момент времени. Ускорение оборачиваемости оборотных средств неотъемлемо от снижения дебиторской задолженности.

Предприятию невыгодно или даже невозможно работать без отсрочки платежей. Потенциальные клиенты предприятия не осуществляют систему «предоплаты», что в итоге ведет к увеличению дебиторской задолженности предприятия. Следовательно, возникают риски неполучения полноценной компенсации за оказываемые услуги. Таким образом, необходимо применение наиболее эффективных экономических инструментов, гарантирующих погашение задолженности в запланированный срок и в полном объеме.

Анализ актива баланса ОАО «Могилевоблавтотранс» показал, что в составе текущих активов предприятия (оборотных средств) значительный удельный вес имеет дебиторская задолженность, предприятие постоянно испытывает недостаток оборотных средств.

Для анализа оборачиваемости дебиторской задолженности необходимо составить вспомогательную таблицу, основанную на данных 2020 года (табл. 4).

Таблица 4

Анализ оборачиваемости дебиторской задолженности

Показатель	Формула расчета	Значение
Средняя величина дебиторской задолженности, тыс. руб.	$(ДЗ_{2019} + ДЗ_{2020}) / 2$	696,0
Объем грузооборота, тыс. т/км	–	18015,9
Оборачиваемость дебиторской задолженности, раз	Объем грузооборота / Средняя величина дебиторской задолженности	25,88
Период погашения дебиторской задолженности, дней	$365 / \text{Оборачиваемость дебиторской задолженности}$	15,58
Доля дебиторской задолженности в общем объеме текущих активов	Величина дебиторской задолженности / Оборотные активы	59,80
Отношение средней величины дебиторской задолженности к объему выручки	Средняя величина дебиторской задолженности / Объем выручки	0,079

Объем перевозок груза в 2020 году составил 174,2 тыс. т и грузооборот – 18015,9 тыс. т/км (согласно выписке бухгалтерского баланса предприятия).

Анализируя вышеизложенные выводы, для сокращения периода оборачиваемости оборотных активов предприятию можно порекомендовать использовать методы «спонтанного финансирования». Сущность метода заключается в предоставлении скидки покупателю при условии оплаты в

течение короткого срока. Привлекательность метода для покупателя заключается в том, что покупателю становится выгоднее взять кредит и приобрести товар. В этом случае процент банковского кредита будет ниже, чем скидка с цены (цена отказа от скидки) предлагаемой услуги [1, с. 225].

Рассмотрим несколько вариантов размера скидок при осуществлении предоплаты в таблице 5.

Таблица 5

**Расчет эффективности применения скидок для покупателей и заказчиков
ОАО «Могилевоблавтотранс»**

Показатели	До усовершенствования	После усовершенствования	Изменение +/-
Предложение покупателю о предоплате в 15% и действующей скидке в 2%			
Краткосрочная дебиторская задолженность покупателям и заказчикам, тыс. руб.	769,0	653,65	-115,4
Оборачиваемость дебиторской задолженности, оборотов	23,43	27,56	4,13
Срок погашения дебиторской задолженности, дней	15,58	13,24	-2,34
Предложение покупателю о предоплате в 20% и соответствующей скидке в 3%			
Краткосрочная дебиторская задолженность покупателям и заказчикам, тыс. руб.	769,0	615,2	-153,8
Оборачиваемость дебиторской задолженности, оборотов	23,43	29,28	5,85
Срок погашения дебиторской задолженности, дней	15,58	12,47	-3,11
Предложение покупателю о предоплате в 25% и соответствующей скидке в 4%			
Краткосрочная дебиторская задолженность покупателям и заказчикам, тыс. руб.	769,0	576,75	-192,25
Оборачиваемость дебиторской задолженности, оборотов	23,43	31,24	7,81
Срок погашения дебиторской задолженности, дней	15,58	11,68	-3,9

Таким образом, применение первого варианта предоплаты (15%) позволит предприятию высвободить денежные средства в размере 115,4 тыс. руб., экономический эффект при осуществлении второго

варианта (20%) составит 153,8 тыс. руб., третий вариант (25%) позволит снизить величину дебиторской задолженности предприятия на 192,25 тыс. руб.

При выборе одного из рассмотренных выше вариантов размера скидок при осуществлении предоплаты предприятие сможет уменьшить величину дебиторской задолженности, снизить срок ее погашения, вследствие чего предприятие получит больше выручки с одного рубля, вложенного в дебиторскую задолженность.

Для группы дебиторов № 2 необходим контроль за движением возникающей задолженности. Клиентам групп № 3, № 5 и № 6 необходимо ввести систему штрафов за несвоевременную оплату счетов. С дебиторами группы № 9 целесообразнее будет прекратить сотрудничество.

С клиентами группы № 4 рекомендуется работать с заключением договора на факторинговое обслуживание.

Большинство предприятий посылают счет-фактуры и письма-напоминания тем заказчикам, которые не заплатили в срок согласно договору, что не всегда является эффективным способом управления дебиторской задолженностью. Следовательно, применение факторинга будет являться целесообразным и эффективным способом управления дебиторской задолженностью на предприятии. Стоимость факторингового обслуживания будет зависеть от вида услуг и финансового положения заказчика.

Предприятие заключает договор с ООО «Афелд Групп» на предоставление услуг по грузоперевозкам седельным тягачом в составе автопоезда MAN TGS 18.400 тоннажностью 20 тонн на 1 год на сумму 23683,2 руб. Среднее расстояние перевозок груза составит 150 км в сутки. Следовательно, грузооборот составит 3 тыс. т/км.

Организация-покупатель, согласно договору на предоставление услуг, обязуется оплатить услуги по грузоперевозкам в течение 30 дней после оказания одной услуги.

Продавец, в свою очередь, заключает с банком ВТБ договор факторинга и уступает ему право требования долга с покупателя за предоставленные услуги.

Из предоставляемых видов факторинга в ЗАО Банк ВТБ будет выбран скрытый факторинг с регрессом.

По условиям договора банк сначала перечисляет 80% (на индивидуальных условиях) суммы предоставленных услуг (18946,6 руб.), а после оплаты услуг потенциальным покупателем банк возвращает оставшиеся 20% за минусом вознаграждения (в соответствии с договором составляет 10%) своему заказчику.

Основными дополнительными расходами предприятия, вставшего на факторинговое обслуживание, будут являться: оплата дополнительного рабочего времени курьера на подвоз документов в банк (1% от сделки); оплата дополнительного рабочего времени сотрудников бухгалтерии на выполнение связанных с факторинговым обслуживанием проводок (2% от сделки); отчисления на социальные нужды (35%), что составит 876,3 руб. за период заключения договора на предоставление услуг по грузоперевозкам.

В таблице 6 приведен расчет экономического эффекта ОАО «Могилевоблавтотранс» при применении факторинга Банк ВТБ.

Таблица 6

**Расчет экономического эффекта ОАО «Могилевоблавтотранс»
при применении факторинга**

Показатель	Сумма, руб.
Сумма факторинговой операции	23683,2
Получено 80% суммы оплаты от факторинговой компании	18946,6
Оплата услуг факторинговой компании (10% от суммы сделки)	2368,3
Прочие затраты	876,3
Экономический эффект при условии использования факторинга	15702,0

В таблице 7 представлена экономическая эффективность предложенных мероприятий. При применении всех предложенных мероприятий предприятие высвободит денежные средства в размере 207,952 тыс. руб.

Таблица 7

Экономическая эффективность предложенных мероприятий

Наименование мероприятия	Экономический эффект, руб.
Применение факторинговых операций	15702,0
Применение предоплаты в размере 25% и соответствующей скидки в 4%	192250,0
Экономический эффект от всех предложенных мероприятий	207952,0

Список литературы

1. Короткевич А.И. Экономический анализ деятельности организации (предприятия). Минск: БГУ, 2018. 313 с.
2. ABC-анализ // Википедия [Электронный ресурс]. URL: <https://ru.wikipedia.org/wiki/ABC> (дата обращения: 08.06.2021).

L.V. Narkevich, K.A. Harokh
Belarusian-Russian University
Mogilev, Republic of Belarus

**MANAGEMENT OF RECEIVABLES OF THE ENTERPRISE DUE TO
THE USE OF FACTORING AND THE «SPONTANEOUS FINANCING»
SYSTEM**

The article calculates the feasibility of introducing factoring operations and the «spontaneous financing» system into the practice of financial activities of transport enterprises.

Keywords: *accounts receivable, factoring, «spontaneous financing», ABC analysis, efficiency.*

